



Die BBBank vereint Tradition und Innovation mit der fast 100-jährigen Erfahrung eines erfolgreichen Bankhauses. Mit rund 470.000 Mitgliedern gehört sie zu den größten Genossenschaftsbanken in Deutschland. Als Privatkundenbank mit bundesweit rund 130 Filialen und SB-Filialen sowie über 1.500 Mitarbeitern wächst sie seit Jahrzehnten dynamisch und effizient. Dabei begeistern wir als starkes Finanzinstitut Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unsere Zentrale in Karlsruhe einen

Digital Sales Analyst (m/w/d) [Job-ID 3223]

Als Mitarbeiter im Team „Digitale Vertriebswege“ werden Sie Teil eines professionellen und agilen Teams. Dabei sind Sie maßgeblich verantwortlich für die Optimierung der Vertriebs-Kennzahlen in den digitalen Vertriebswegen und planen und verwirklichen alle erforderlichen Maßnahmen möglichst eigenständig.

Mit Ihrem Expertenwissen konzipieren Sie ein digitales Omnikanal-CRM und führen dies in der Praxis ein. Sie untersuchen gezielt die vorhandenen Daten und das Kundenverhalten und beantworten vertriebliche und strategische Fragestellungen. Basierend auf Ihren Analysen identifizieren Sie Kundenbedarfe und leiten daraus erfolgsorientierte Konzepte und Optimierungspotenziale zur Nutzung vertrieblicher Chancen ab.

Sie selektieren Zielgruppen und definieren Regeln für das Echtzeitkampagnenmanagement, zur Lead-Generierung und Conversion-Optimierung. Dabei arbeiten Sie eigenverantwortlich mit verschiedenen Analysetools und wandeln Daten in aussagekräftige Ergebnisse um. Sie haben Spaß daran, sich mit Machine Learning und dem Thema Marketing Automation der Zukunft zu befassen.

Ihre analytische und vernetzte Denkweise ermöglicht Ihnen die sach- und lösungsorientierte Interaktion mit anderen Unternehmensbereichen, insbesondere an der Schnittstelle zwischen Vertriebsmanagement, Marketing und IT. Mit Ihrer offenen Kommunikation und ausgeprägten Teamfähigkeit bereichern Sie das Team „Digitale Vertriebswege“.

Unser Anforderungsprofil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium mit analytischem Bezug (Wirtschaft/Wirtschaftsinformatik, MINT) bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Sie verfügen über erste Berufserfahrungen in den Gebieten Customer Analytics und/oder Predictive Analytics und haben zudem Kenntnisse im Umgang mit Datenbanken sowie unterschiedlicher Analysesoftware
- Sie beherrschen die Methoden des Data Mining und Web Analytics idealerweise in einem vertrieblichen Kontext (analytisch basiertes digitales CRM)
- Sie haben erste Berufserfahrung in digitalen Transformationsprozessen und in der Konzeption und Umsetzung von digitalen Anwendungen
- Sie verfügen über die erforderliche Methodenkompetenz (z.B. Design Thinking) um Use Cases zu erstellen und zu evaluieren
- Sie besitzen sehr gute konzeptionelle Fähigkeiten und haben Erfahrung im Projektmanagement. Im Idealfall können Sie auf Erfahrungen mit agilen Methoden und Anwendungen (z.B. Scrum, JIRA) zurückgreifen
- Sie denken aus der Sicht des Kunden und haben Spaß am vertrieblichen Erfolg
- Sie übernehmen gerne Verantwortung und treffen auch in unsicheren Situationen Entscheidungen
- Sie denken vernetzt, sind kommunikationssicher und zeichnen sich durch Teamfähigkeit, Einsatzbereitschaft und Lösungsorientierung aus

* oder vergleichbare Ausbildung

Neben einer leistungsgerechten Vergütung, umfassenden Sozialleistungen und dem attraktiven Arbeitsumfeld eines modernen Finanzdienstleisters dürfen Sie einen selbstständigen Aufgabenbereich erwarten. Wenn wir Ihr Interesse an dieser Stelle geweckt haben, senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen. Nutzen Sie hierzu bitte unser Online-Portal.

[Online bewerben >>>](#)

